

サクセスストーリー 事例報告

ライオンズクラブ国際協会 334-E 地区

(松本)ライオンズクラブ

会 長 L (濱 恒徳)

作成者 L (武田 善彦)

テーマ 「 会員増強により会員年齢の若返り 」

ポイント

1. 課題の発見

会員維持・会員増強が上手く言っていない。または、クラブ事業が充実していない。クラブ会員に以前より元気が無い等、課題を書き出してみよう。

- ・期首会員数 84 名（家族会員含む、正会員 56 名）と会員数においてクラブ存続について何の問題もない
- ・クラブメンバーの平均年齢が高く、今後高齢による退会者が多数発生しそうである。

2. 課題解決へ向けた活動と計画

課題についてどう考えて目標や計画を立てましたか？

- ・今年度会長方針として「若返りのための会員増強」をスローガンに掲げ、会長及び 3 役が中心となり、8 名の入会の目標を掲げ会員増強に努めた。

3. 実行した結果、どんな成果が出たのか

計画は順調に推移しましたか？課題が解決されてどの様な成果が出ていますか？

- ・7 月に 1 名入会、8 月には 4 名入会、10 月に 2 名の入会 11 月 1 名入会し、クラブ員の平均年齢も 54 歳と若返りができた。
- ・新会員の例会出席率も高く、例会自体が活気ある例会となった。

それでは、あなたのクラブのサクセスストーリーをお聞かせ下さい。

※400 文字以上～A-4 1 枚以内でお願いします。※

提出は所属複合地区事務局 GMT コーディネーターへメールでお願いします。

サクセスストーリー

現在第 58 代会長により「未来へ繋ぐ、会員増強そして融和」をスローガンにクラブ員の若返りできればと努めています。

私が入会した 23 年前わがクラブは 65 名と会員数も多く、また事業資金獲得のための奉仕活動も盛んでクラブ運営は順調でした。

しかし、社会の景気が悪くなるにつれ、退会者が増え創立 45 周年を迎えるころには会員数が 50 人を割るところまで減少してしまいました。

そこで 45 周年の会長が周年事業のスローガンを「会員増強」と定め、15 名の入会者を目標に掲げ、1 年間勧誘活動に専念。その年 17 名もの会員の増強ができました。

そして今その会員たちがクラブ会長となり、我が松本ライオンズクラブの主導的立場に立ってクラブ運営をしております。

会員減少は減少し始めると連鎖反動的に減少の一途を辿ります。

絶えず会員増強を目標に掲げ、会員維持・増強に努めていくことがクラブ存続の秘訣であると考えます。